

UTグループ

2011年3月期第3四半期決算

説明会資料

UTホールディングス株式会社
代表取締役社長兼CEO 若山 陽一

2011年2月15日

目 次

- **エグゼクティブサマリー** P.3～P.4
- **2011年3月期 第3四半期決算概要** P.5～P.12
- **2011年3月期 通期決算見通し** P.13
- **2011年3月期 第4四半期のトピック** P.14～P.16
- **派遣法改正を取り巻く環境** P.17～20
- **新中期経営計画の策定について** P.21
- **I R宣言** P.22～P.23

■ 人材業界の環境

「派遣→請負」
の流れが活発化
(派遣法改正)

■ 顧客（製造業）の環境

成長4分野・
(太陽電池・2次電池・LED・ディスプレイ)
環境関連
(パワー半導体・ハイブリッド車載部品)
の投資・生産が活発化

業界経験者を中心に営業体制を従来の3倍に増強し
派遣・請負ニーズの増加を確実に取り込む

エグゼクティブサマリー
■ 2011年3月期 第3四半期 計画比

(単位：百万円)

	第3四半期実績 (前期比)	計画値 (前期比)	サマリー
売上高	14,994 (+18.4%)	13,674 (+7.9%)	計画を上回る着地 アウトソーシング事業を中心に技術職社員の稼働数増加が寄与
営業利益	1,214 (+317.1%)	1,252 (+330.2%)	製造装置事業（エイペックス）が連結から外れたことにより前期比で大幅に営業利益が増加。営業体制の人員拡充等により期初計画は若干下回る
当期純利益	715 (-75.9%)	1,038 (-65.0%)	関係会社（ウインズ）の売却損、繰延税金資産の取り崩しの影響による法人税等調整額の増加により期初計画は下回る
技術職社員稼働数	5,081名 (+36.9%)	4,117名 (+11.0%)	アウトソーシング事業は新規顧客を中心に技術職社員の稼働数が大幅に増加

■ 2011年3月期 通期の計画に対する進捗状況

(単位：百万円)

	通期計画 (前期比)	サマリー
売上高	18,350 (+1.6%)	第3四半期で81.7%の進捗 現状の技術職社員の稼働数で通期計画は達成圏内
営業利益	1,670 (+475.9%)	第3四半期で73.0%の進捗 第4四半期は新規案件の積み上げにより不足を補い通期計画の達成を目指す
当期純利益	1,380 (-)	繰延税金資産の取り崩しの影響等により第3四半期で51.8%の進捗 第4四半期はさらなる営業利益の積み上げを図る
技術職社員稼働数	4,227名 (+5.5%)	第3四半期で123.4%の進捗 稼働数の計画は超過 新規営業活動を強化し、さらに稼働数の増加を図る

2011年3月期 第3四半期決算実績（連結累計）

（単位：百万円）

	2010年3月期 第3四半期		2011年3月期 第3四半期		前期比	期初計画	
売上高	12,662		14,994		+18.4%	13,674	
売上総利益（率）	2,072	16.4%	2,869	19.1%	+38.4%	2,745	20.0%
販売費及び 一般管理費（率）	1,781	14.1%	1,654	11.0%	-7.1%	1,492	10.9%
営業利益（率）	291	2.3%	1,214	8.0%	+317.1%	1,252	9.1%
経常利益（率）	184	1.5%	1,093	7.2%	+494.0%	1,207	8.8%
当期純利益（率）	2,968	23.4%	715	4.7%	-75.9%	1,038	7.5%
技術職社員稼働数	3,709名		5,081名		+36.9%	4,117名	

- ・売上高／技術職社員稼働数が順調に増加し、前期に比較して、販売費及び一般管理費の効率が向上
- ・当期純利益の減少は、前期に社債償却益5,100百万円を特別利益に計上したことによるため

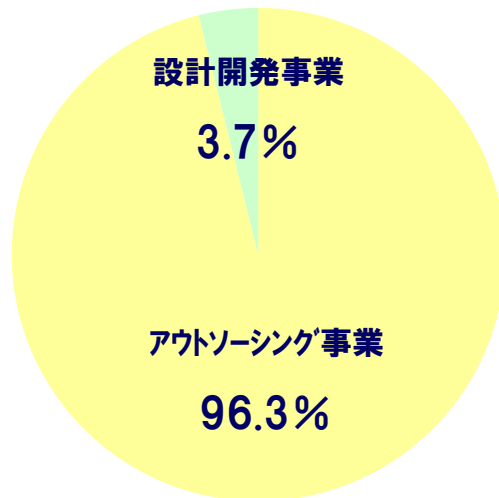
当社の事業セグメントについて

■ 事業セグメントの概要

アウトソーシング事業	設計開発事業
半導体・液晶・太陽電池・二次電池など高度な分野に専門特化した製造請負事業を展開	設計エンジニアの派遣のほか、組込みソフトウェアの受託開発を展開

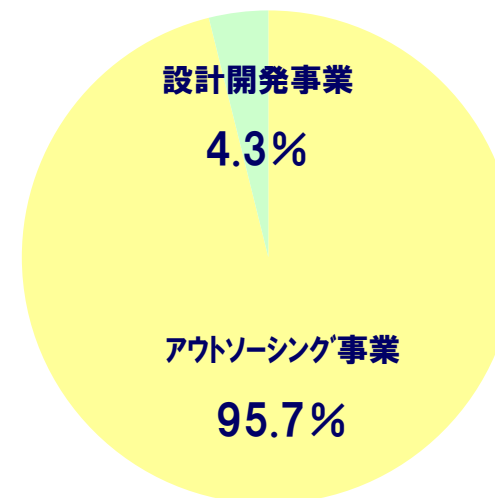
事業セグメント別
(2011/3期 第3四半期)

売上構成比



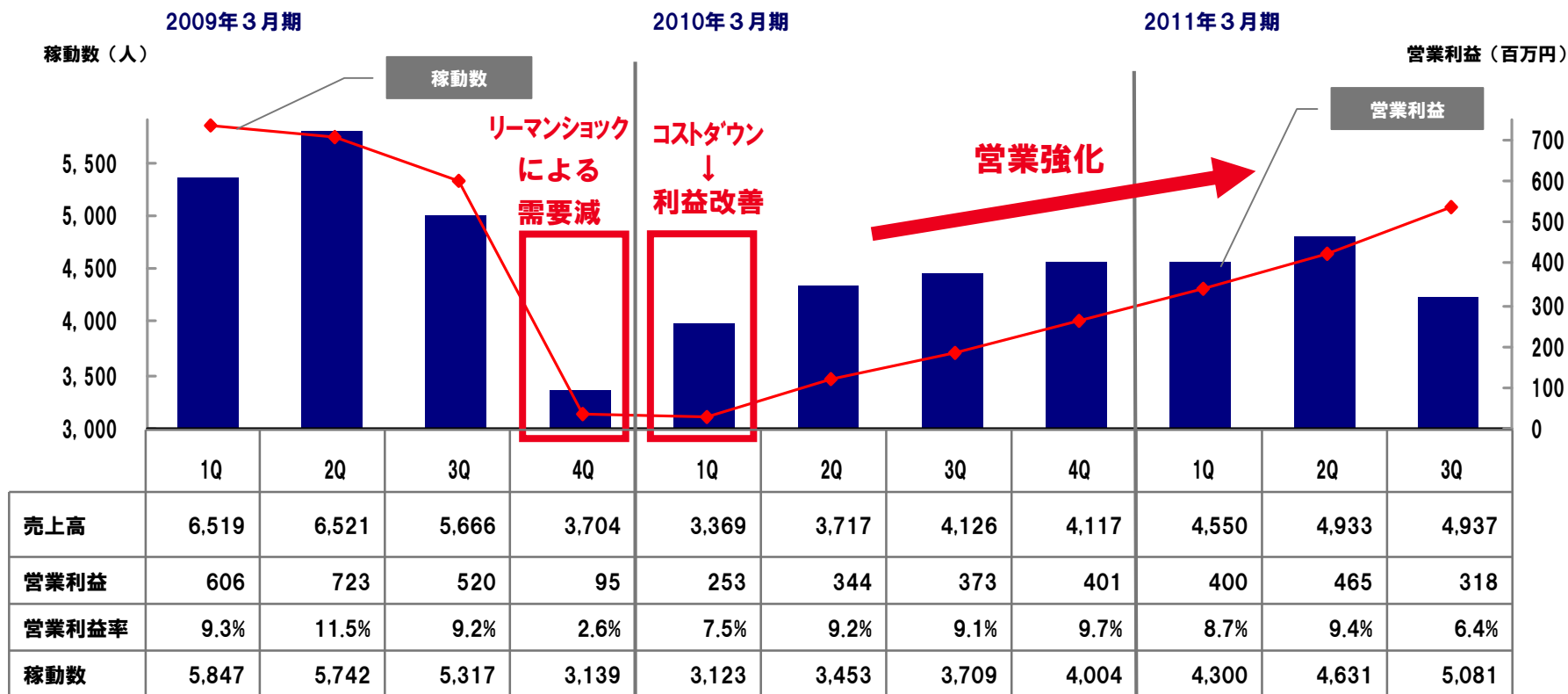
事業セグメント別
(2011/3期 第3四半期)

営業利益構成比



第3四半期の稼働数・営業利益の推移

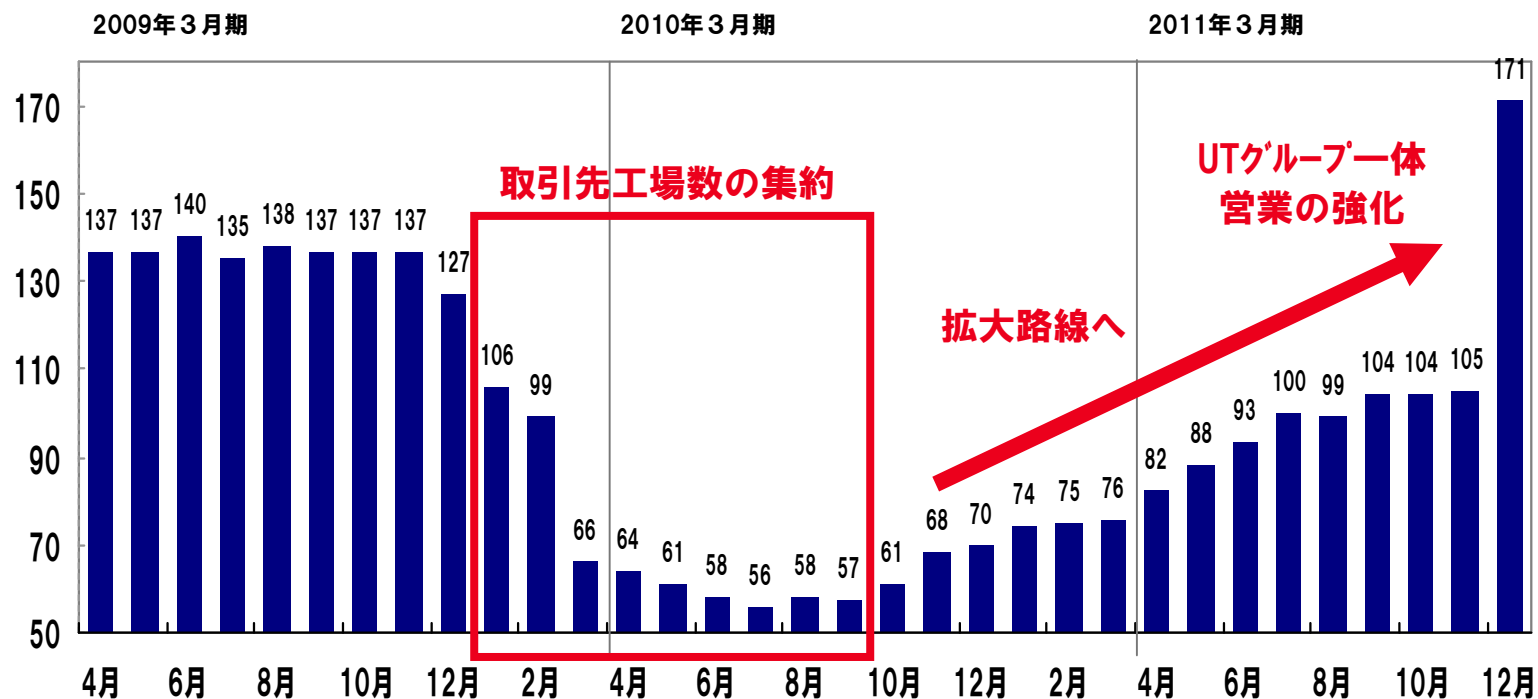
■ 2009年3月期～2011年3月期 稼働数/営業利益推移



稼働数 ・ 2011年3月期3QよりUTグループ一体での営業体制の強化により稼働数が増加

第3四半期の取引先顧客数の推移

■ 2009年3月期～2011年3月期 取引先顧客数の推移

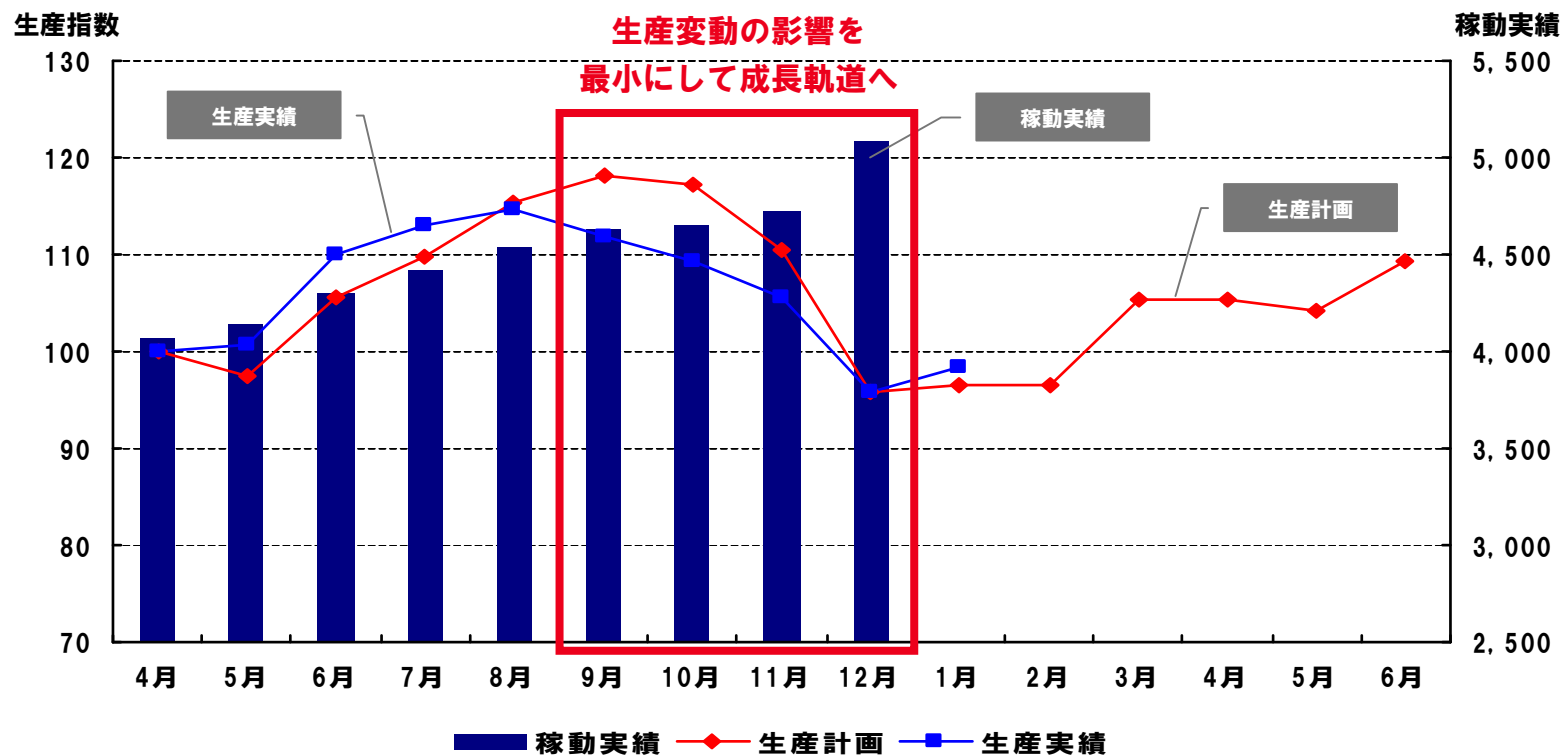


- ・ 2010年3月期下期より新規営業活動を強化し、取引先顧客数を拡大
- ・ 2010年3月期3Qより、従来の営業体制を3倍に拡大したことにより、取引先顧客数が拡大

当社主要顧客の生産計画と稼働数の推移

■ ヒアリングによる当社主要顧客の生産計画

※ 2010年4月の生産量を100とした場合の各月の生産計画を指数化



・ 生産計画、実績が下降する中でも稼働実績は増加：営業体制の強化による新規顧客開拓・シェアアップが進捗し、生産変動の影響を最小にして成長軌道へ

第3四半期のアウトソーシング事業（日本エイム）の業績①

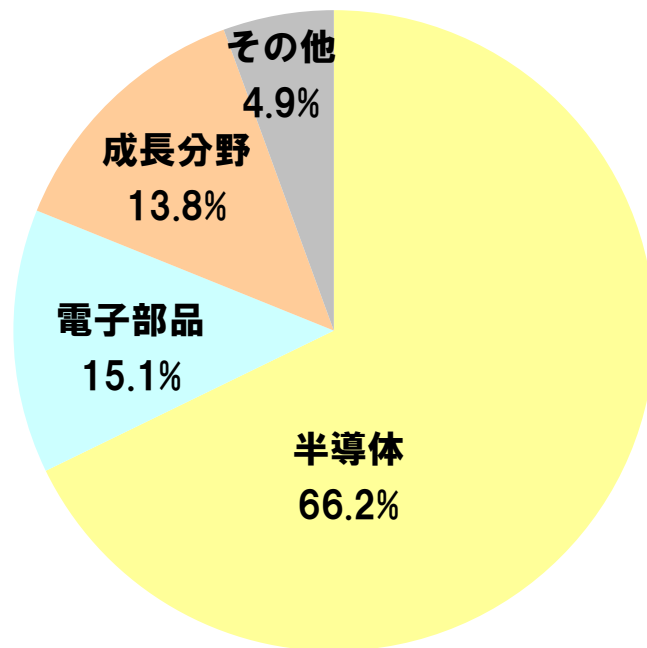
（単位：百万円）

	2010年3月期		2011年3月期			前期比
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	
売上高	4,126	4,117	4,550	4,933	4,937	+19.6%
売上総利益	794	814	897	954	879	+10.7%
売上総利益率	19.3%	19.8%	19.7%	19.3%	17.8%	-
販売費及び一般管理費	456	377	495	491	563	+23.4%
販管费率	11.1%	9.2%	10.8%	10.0%	11.4%	-
営業利益	373	401	400	465	318	-14.7%
営業利益率	9.1%	9.7%	8.7%	9.4%	6.4%	-

- ・売上総利益：新規立ち上げ案件の増加等の影響により一時的に売上総利益率が低下
- ・販売費及び一般管理費：営業体制の強化により販管费率は一時的に上昇

第3四半期のアウトソーシング事業（日本エイム）の業績②

■ 業種別の顧客比率（2011年3月期第3四半期）



■ 半導体関連の顧客比率が最も高い

【当社の主要顧客グループ】

- ・ パナソニックグループ
- ・ ソニーグループ
- ・ ロームグループ
- ・ 東芝グループ

■ 成長4分野のセールスを強化

【成長4分野】

- ・ 太陽電池
- ・ 2次電池
- ・ LED
- ・ ディ스플레이

連結貸借対照表の推移

(単位：百万円)

	2009年12月	2010年12月	同期比	増減額
流動資産	10,646	6,023	-43.4%	-4,623
現金及び預金	3,924	3,552	-9.4%	-372
売掛金	2,650	2,197	-17.0%	-453
商品(在庫)	3,243	0	-	-3,243
固定資産	7,106	3,436	-51.6%	-3,670
有形固定資産	811	40	-95.0%	-771
投資その他の資産	6,079	3,309	-45.5%	-2,770
流動負債	13,202	6,781	-48.6%	-6,421
短期借入金	10,315	4,305	-58.2%	-6,010
固定負債	70	106	+51.4%	+36
純資産	4,484	2,573	-42.6%	-1,911
株主資本	3,989	2,535	-36.4%	-1,454
総資産	17,758	9,461	-46.7%	-8,297

商品(在庫) ・製造装置事業の切り離しにより商品(在庫)「0」 現状はサービス事業のみ

短期借入金 ・製造装置事業の切り離しにより短期借入金が55%以上減少

2011年3月期 通期決算見通し（連結）

（単位：百万円）

	2010年3月期 実績		2011年3月期 見通し		前期比
売上高	18,056		18,350		+1.6%
売上総利益（率）	2,870	15.9%	3,670	20.0%	+27.8%
販売費及び 一般管理費（率）	2,579	14.3%	1,990	10.8%	-22.8%
営業利益（率）	290	1.6%	1,670	9.1%	+475.9%
経常利益（率）	182	1.0%	1,610	8.7%	+784.6%
当期純利益（率）	-1,401	-	1,380	7.5%	-
技術職社員稼働数	4,004名		4,227名		+8.6%

・ 期初予想は据え置き

※ 2010年3月期実績から製造装置事業（エイペックス）の実績を差し引いたものと比較すると、2011年3月期通期計画は、売上高は+14.1%、営業利益は+26.7%の伸び率となる

■ 2011年3月期第4四半期 重要なトピック

① **インハウスソリューションの受注**
： 1月より100名規模の取引開始

② **成長4分野などの新規営業活動の強化**
： 1月以降の新規受注件数が増加傾向

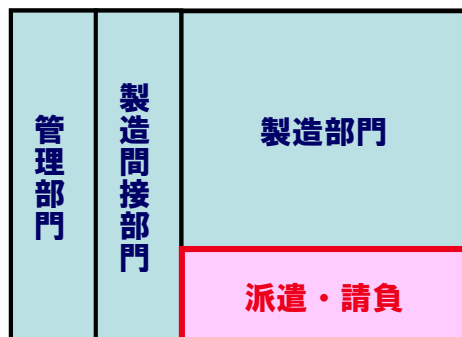
インハウスソリューションの受注

■ インハウスソリューションの受注：1月より100名規模の取引開始

インハウスソリューション：顧客従業員を受け入れ、製造業務を一括して請負うサービス

- ・昨年度、業界初となるインハウスソリューションを受注し、業務をスタート（2009年10月に230名規模の受注）
- ・今年の1月に2件目となる100名規模のインハウスソリューションを受注（現在も複数のインハウスソリューション案件を商談中）

【インハウスソリューション 導入前】



雇用を維持しながら
生産変動に対応したい

【インハウスソリューション 導入後】



顧客従業員を受け入れて
UTグループが一括請負

成長4分野などの新規営業活動の強化

■ 成長4分野などの新規営業活動の強化

(成長分野：太陽電池・二次電池・LED・ディスプレイ)

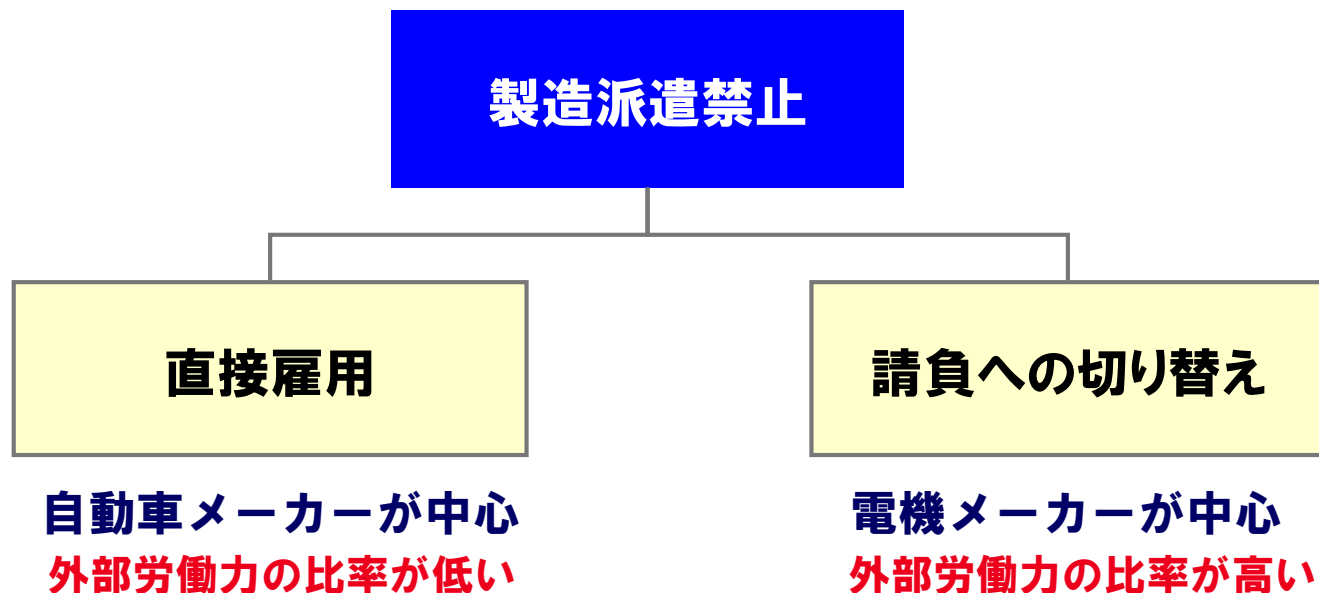
業界の経験者を中心に営業体制を従来の3倍に増強し、
第4四半期以降の派遣・請負ニーズの増加を確実に取り込む

< 営業体制増強の成果 >

すでに、2011年1月から2月の上旬までに、
成長分野・環境関連分野を中心にの新規顧客が大幅に増加

■ 派遣法改正（製造派遣禁止）が当社に及ぼす影響

【派遣法改正によるメーカーの選択肢は2つのみ】



電機メーカーが主要顧客の当社にとって派遣法改正は追い風
「専門性」と「請負実績」でシェアを高める絶好の機会

派遣法改正について②

■ 派遣事業と請負事業の違いについて

- ・ 派遣事業：メーカーの指示を受けて派遣社員が業務を行う
 - ・ 請負事業：請負会社が自ら責任を持って業務を行う
- 当社は「**請負事業**」が基本スタンス

■ 派遣法改正の影響のまとめ

派遣法の改正ポイント	影響	コメント
登録型派遣禁止	無	・ 当社は登録型派遣事業を行っていない
製造業務派遣の禁止	好影響	・ 請負事業が主体の当社は、派遣から請負への切替が進み好影響
日雇派遣の禁止	無	・ 当社は日雇派遣事業を行っていない

派遣法改正について③

■ 派遣法改正の変遷

年	派遣法の変遷内容	派遣規制の方向性	当社への影響
1985年	・ 労働者派遣法成立（適用対象業務13業種）	派遣規制の緩和	1995年にUTホールディングスの前身となる日本エイムを設立し、請負事業を軸に事業展開
1996年	・ 適用対象業務が26業種へ拡大		
1999年	・ 派遣対象業務を原則自由化（港湾・建設・警備・製造のみ禁止）		
2004年	・ 26業務に係る3年の期間制限が廃止 ・ 1年間の期間制限付きで製造業務の派遣解禁		
2007年	・ 製造業務の派遣可能期間が3年間に延長		
2009年	・ 民主党がマニフェストに派遣法改正（製造業務の派遣禁止）を盛り込む	派遣規制の強化	メーカーの「派遣→請負」の流れ
2011年	・ 派遣法改正案は、国会で審議中		

■ 「個別派遣モデル」から「請負モデル」への動きが加速



■ 当社の戦略：請負化ニーズを取り込み、大型受注を獲得する

「専門性」と「請負実績」を強みとして、営業活動を強化

- ① 既存顧客における更なるシェアアップを図る
- ② 新規顧客開拓に注力

■ 新中期経営計画のビジョン

新中期経営計画を策定中

2011年3月末までに発表予定

『半導体請負No.1』から
質・量ともに『**日本一の請負会社**』へ

2010年11月12日発表

UTホールディングスIR宣言

UTホールディングスはここにIR宣言をいたします。

- ・ IR活動を経営の最重要項目のひとつとして位置づけます。
- ・ ジャスダック上場のパブリック企業として説明責任を果たし、常に明瞭な企業メッセージを発信いたします。
- ・ ビジネス環境や業績の変化に関わらず、一貫して前向きなIR活動を行います。
- ・ 個人投資家、機関投資家、また国内、海外を問わず、すべての市場関係者に対して公平かつタイムリーなディスクロージャーを行います。
- ・ 市場ならびに株主・投資家の皆さまとのゆるぎない信頼の確保・構築に努めます。

IR活動目標（2011年3月期下半期から当面における目標）

1. 企業の認知度向上に努め、事業内容の理解促進に注力します。

- 個人投資家向け説明会を年4回以上開催
- アナリスト・機関投資家向け決算説明会を年4回開催
- 説明会等で使用したIR資料や質疑応答の内容については、可能な限りウェブサイト公開

2. 企業理念ならびに経営戦略を情熱を持ってお伝えいたします。

- 説明会等については、すべて代表取締役社長の若山陽一が直接説明し、すべての質問に回答
- アナリスト・機関投資家との個別取材については、すべての取材依頼に対応
- 会社説明会や決算説明会で使用するIR資料の改革に取り組む

3. 中期経営計画に則った適正株価の形成を目指します。

- 中期経営計画を策定し、経営の方向性を明示するとともに明確な業績目標を掲げる
- 新中期経営計画は、2011年3月期決算発表までに業績目標・適正株価の考え方を含め発表予定
- 新中計経営計画を着実に達成する過程において、適正株価の形成を目指す

4. 中長期のステークホルダーを増やし、株主満足度の向上に邁進します。

- 株主・投資家の皆さまの声を経営にダイレクトにフィードバック
- 株主総会を土日に開催
- 対前期比のEPS成長率30%以上、配当性向30%以上をコミット

コミットメント

EPS成長率 30%以上
配当性向 30%以上

【補足説明】

・EPS成長率

1株当たり純利益の成長性を測る指標。今期EPS/前期EPSで求める。

EPSは、1株に対して当期利益（税引後当期利益）がいくらであるかを表す。

式) $EPS = \text{税引後当期純利益} \div \text{発行済み株式総数}$

・配当性向

配当の原資となる税引後当期純利益に対する配当金の比率を表す。

式) $\text{配当性向} = \text{1株当たりの配当金額} / EPS$

Technology & Teamwork

この配付資料に記載されている業績目標等は、いずれも当社グループが現時点で入手可能な情報を基にした予想値であり、これらは経済環境、競争状況、新サービスの成否などの不確実な要因の影響を受けます。従って、実際の業績はこの配付資料に記載されている予想とは大きく異なる場合がありますことをご承知おき下さい。